

Stapelmetingen moeten herhaalbaar zijn zodat objectiviteit is geborgd.



Foto Bert Lindemans

# Verkoopmethode afhankelijk van doelen en wensen van boseigenaar

Voor een boseigenaar is de houtverkoop uit het eigen bos op de lange termijn de meest zekere vorm van inkomsten. Afhankelijk van wat de boseigenaar of beheerder belangrijk vindt als verkoopresultaat, kan hij de verkoop op verschillende manieren organiseren. De netto-opbrengst van een houtverkoop is namelijk sterk afhankelijk van de wijze van verkoop en hoe het werk wordt uitgevoerd.

— Jan Rots (Bosgroep Zuid-Nederland)

**Tabel 1** Verschillende verkoopwijzen, bijbehorende gangbare volume-eenheden en controlemogelijkheid door boseigenaar en koper.

Verkoopmethode	Volume-eenheid	Afrekeneenheid	Controleerbaarheid door boseigenaar en/of koper
In de roes	n.v.t., er wordt immers niet gemeten	n.v.t. De prijs wordt bepaald op basis van het werk bijvoorbeeld aantal bomen of oppervlakte	n.v.t. De koper weet achteraf of hij de juiste deal heeft gemaakt. De boseigenaar weet direct de opbrengst bij het sluiten van de verkoop
Op stam	m <sup>3</sup> werkhout	In m <sup>3</sup> . Volume wordt gemeten op stam volgens richtlijn	Ja. Voorwaarden bepalen vaak dat volume bindend is tenzij er vooraf wordt gereclameerd door koper
Meting aan de weg	Stèremeter, stapels of op vrachtwagens	In stère of m <sup>3</sup> . Teruggerekend middels conversie-factor per sortiment	Ja. Bij voorkeur samen meting uitvoeren, door boseigenaar en koper. Conversiefactoren vóóraf in het contract vastleggen
	In m <sup>3</sup> , voor individuele stammen bijvoorbeeld zaaghout	In m <sup>3</sup> . Volume gemeten op stam volgens richtlijn.	Ja. Bij voorkeur samen meting uitvoeren, door boseigenaar en koper
Op uitlossing	Stèremeters, op vrachtwagens	In stère of m <sup>3</sup> . Teruggerekend middels conversiefactor per sortiment.	Nee. Is afhankelijk van geleverde 'bonnen' door koper, nadat het hout is afgevoerd.
	Tonnen, via een weegbrug	Tonnen 'vers' of 'droge stof' of m <sup>3</sup> , teruggerekend middels conversiefactor per sortiment	Nee. Is afhankelijk van geleverde 'bonnen' door koper, nadat het hout is afgevoerd.
	In m <sup>3</sup> , via meting door harvesterkop	In m <sup>3</sup> , via meting door harvesterkop	Eventueel. Is afhankelijk van geleverde 'meetlijst' door harvestermachinist, nadat het hout is geveld, maar is bijvoorbeeld na te meten aan de weg. Wordt in Nederland niet vaak toegepast, stelt hoge eisen aan kalibratie van harvesterkop en werkt enkel bij mooie, rechte homogene partijen hout.

> Afhankelijk van de beheerdoelen kan een boseigenaar of bosbeheerder zowel economische als ecologische en recreatieve waarde, aan het bosbezit toevoegen. Wanneer het moment van oogsten is aangebroken, moet de boseigenaar kiezen hoe hij dit gaat organiseren. Er bestaan verschillende manieren waarop een boseigenaar het hout kan omzetten in 'klinkende munt'. Na de selectie van de bomen die in het kader van de beheerdoelen mogen worden geoogst, dient zich de vraag aan voor de eigenaar: "Verkoop ik het hout 'op stam' of regel ik de exploitatie zelf?" (figuur 1). Beide methodes hebben hun voor- en nadelen. Het verschil zit hem vooral in de manier waarop de boseigenaar zelf betrokken is bij het maken van de keuzes om tot een optimaal exploitatieresultaat te komen.

## 'Verkoop op stam': de koper regelt alles

Bij een 'verkoop op stam' is de houtkoper degene die de te oogsten bomen laat vellen, de sortimenten bepaalt, het hout laat uitrijden naar de bosweg en het rechtstreeks aan de houtverwerkers levert. De koper 'regelt' de exploitatie, het transport en de levering aan de afnemers dus geheel zelf, naar eigen inzicht en belang. De houtkoper draagt hierbij de risico's en calculeert de winstmarge. De boseigenaar wordt een hoop werk uit handen genomen, maar hij heeft dan ook maar beperkt

invloed op de keuzes die het exploitatieresultaat bepalen. Daarnaast is een belangrijke factor de wijze van afrekening van het volume van het geoogste hout. Dit wordt doorgaans vastgelegd in het verkoopcontract. De volumebepaling kan op verschillende manieren: 'in de roes', 'meting op stam', 'meting aan de weg' of 'op uitlossing' (zie tabel 1).

## Exploitatie door de boseigenaar zelf

Naast de verkoop op stam kan de boseigenaar er ook voor kiezen om de exploitatie zelf te regelen. Hierbij bepaalt hij welke sortimenten aan de bosweg komen te liggen. Deze kan hij zelf verkopen aan de bosweg of rechtstreeks leveren aan een rondhoutverwerker. Bijvoorbeeld via een door hem zelf ingehuurd rondhouttransporteur. Deze werkwijze biedt de boseigenaar alle ruimte om zelf invloed uit te oefenen op het totale proces. Hierbij is de nodige kennis van zowel exploitatie als de houtafzetmarkt onmisbaar. De boseigenaar moet de werkzaamheden voorfinancieren en draagt zelf (deels) het risico. Een groot voordeel is dat de boseigenaar/beheerder direct kan sturen op bijvoorbeeld de werkwijze in het bos, keuzes van in te zetten machines en de te zagen sortimenten. Kortom, hij kan de exploitatie inrichten zoals hij die belangrijk vindt, maar het vraagt meer kennis en begeleiding.

### Prijsbepaling: wat is marktconform?

Er zijn tal van factoren die invloed hebben op de netto-opbrengst van een houtverkoop. Van het volume van de verkoop tot de kwaliteit van de sortimenten, van oogstperiode tot exploitatie-techniek, van houtsoorten tot terreingesteldheid. De boscigenaar kan zijn hout verkopen via een meervoudige onderhandse inschrijving of een inschrijving of onderhandeling met één koper. Bij een meervoudige onderhandse inschrijving selecteert de boscigenaar een aantal potentiële kopers waarin hij het vertrouwen heeft dat die het werk naar behoren zullen uitvoeren. Zij mogen onder de voorwaarden van het contract een bod doen op het hout op stam. Dat kan een gemiddelde prijs zijn of een gespecificeerde prijs per sortiment. Bij een 'verkoop op stam' stelt de boscigenaar weliswaar voorwaarden in een contract, maar bepaalt de koper de exploitatie. Zo kan de koper de opbrengst optimaliseren. Hierop heeft hij namelijk zijn inschrijfprijs bepaald. De boscigenaar verwacht van een inschrijving dat dit leidt tot een marktconforme prijs. De wens om een zo hoog mogelijk prijs voor het hout te krijgen staat dan echter vaak op gespannen voet met de kwaliteit van de exploitatie. De boscigenaar zal dus ook bereid moeten zijn te investeren in (extra) toezicht. De houtkoper kan er voor hem de meest lucratieve sortimenten uit zagen en het laagwaardige sortiment niet opwerken, omdat het hem geld zou kosten ten opzichte van de geboden prijs.

### Meting van het verkochte hout

Bij een verkoop waarbij afgerekend wordt op basis van 'meting aan de weg' of 'op uitlossing', liggen de belangen van koper en verkoper nog verder uit elkaar. Dat zit hem vooral in de sortiments- en volumebepaling, ondanks dat het hout met behulp van de 'Richtlijnen voor het meten van inlands rondhout ten behoeve van verkoop' het hout eenduidig (samen) te meten is. Of dat het op basis van het overleggen van alle weegbon-

**Figuur 1** Stroomschema voor mogelijke wijze van verkoop van rondhout.



Logistiek is een belangrijke schakel in het verwerken van een boom tot grondstof bij een verwerker.

nen af te rekenen zou moeten zijn. In de praktijk levert het toch vaak discussie op. Voorbeelden van scheve stapels, discussie of het een sortiment is mét of zonder overmaat, meerdere sortimenten door elkaar in een stapel of het moeten nabellen om alle uitlossingsbonnen te mogen ontvangen, komen regelmatig voor. 'Overmaat' is een extra deel boven op de sortimentslengte die door de fabriek geëist wordt om zeker tot de gewenste lengte te komen in het eindproduct, maar die niet in het volume met de boscigenaar wordt afgerekend. Zo wordt een balk van 3 meter door de fabriek gezaagd uit een stam van 3,1 meter.

### Wat wil de boscigenaar en welke keuzes horen daarbij?

Het is aan de boscigenaar om te bepalen waar hij de meeste waarde aan hecht bij de houtverkoop. Wil hij ontzorgd worden? Wil hij zelf kunnen bepalen welke producten uit het hout gemaakt

worden? Wil hij een zo hoog mogelijke netto-opbrengst van de houtverkoop? Veel kopers hebben hun werkwijze ingericht op een efficiënte exploitatie met harvesters en uitrijcombinaties. Vaak werken ze op basis van volumeafspraken met fabrieken met een (zeer) beperkt aantal sortimenten. Daardoor kunnen ze steeds moeilijker maatwerk leveren. De prijsoptimalisatie bij een inschrijving heeft aan deze werkwijze bijgedragen. De boscigenaar wordt ontzorgd, maar hij moet zich realiseren dat de hoogste prijs hem ook iets kost. Bijvoorbeeld de noodzaak voor extra toezicht en een mogelijk lager verkoopvolume.

### Spanningsveld tussen efficiëntie en maatwerk

Veel boscigenaren streven in hun beheer naar ongelijkjarige, structuurrijke, gemengde bossen met veelal inheemse boomsoorten. Tegenwoordig komt daar een nadrukkelijke aandacht voor kwaliteitshout bij. Dergelijke bossen zullen op termijn steeds meer maatwerk vragen, ook in de exploitatie. Indien er maar een bescheiden hoeveelheid hout is te oogsten, kan het voor eigenaren een interessante optie zijn om samen te werken bij de houtverkoop. Zo kunnen boscigenaren bijvoorbeeld samen homogene kavels vormen. Op die manier is er meer maatwerk mogelijk bij de verkoop en exploitatie, bijvoorbeeld een verkoop van enkel eerste dunningen of juist een verkoop van alleen handmatig op te werken zaaghout. Afhankelijk van de eigen kennis en kunde is het ook een optie om meer exploitatie in eigen 'beheer' uit te voeren om zo maatwerk te kunnen realiseren. De keuze is uiteindelijk afhankelijk van wat het beste bijdraagt aan de geformuleerde beheerdoelen van de boscigenaar. Naar mate het beheer dichter bij 'het gevarieerde bostype' komt, zal er meer maatwerk nodig zijn in het beheer, óók in de exploitatie.<

[j.rots@bosgroepzuid.nl](mailto:j.rots@bosgroepzuid.nl)